

Monica Matschnig

**LINGUAGEM
CORPORAL**

EM 30 MINUTOS

Vozes de Bolso



Monika Matschnig

Linguagem corporal em 30 minutos

Tradução de Fernanda Romero
Fernandes Engel

Vozes de Bolso

1. Linguagem corporal : Técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais :
Psicologia 153.69

© 2007 by Gabal Verlag GmbH, Offenbach
5ª edição revista, 2012

Título do original alemão: *30 Minuten Körpersprache verstehen*, by Monika Matschnig
Tradução autorizada por Gabal Verlag GmbH.

Direitos de publicação em língua portuguesa:
© 2015, Editora Vozes Ltda.
Rua Frei Luís, 100
25689-900 Petrópolis, RJ
www.vozes.com.br
Brasil

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida ou transmitida por qualquer forma e/ou quaisquer meios (eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia e gravação) ou arquivada em qualquer sistema ou banco de dados sem permissão escrita da editora.

CONSELHO EDITORIAL

Diretor

Gilberto Gonçalves Garcia

Editores

Aline dos Santos Carneiro

Edrian Josué Pasini

Marilac Loraine Oleniki

Welder Lancieri Marchini

Conselheiros

Francisco Morás

Ludovico Garmus

Teobaldo Heidemann

Volney J. Berkenbrock

Secretário executivo

João Batista Kreuch

Editoração: Flávia Peixoto

Diagramação: Sheilandre Desenv. Gráfico

Capa: visiva.com.br

Ilustração de capa: ©Citalliance|Dreamstime

ISBN 978-85-326-5595-0 (edição brasileira digital)

ISBN 978-3-86936-322-6 (edição alemã impressa)

Editado conforme o novo acordo ortográfico.

Arquivo ePub produzido pela **Simplíssimo Livros**

Saiba mais em 30 minutos!

Este livro foi concebido para que você possa absorver informações sucintas e fundamentadas em pouco tempo. Um sistema de orientação guiará a sua leitura. Ele lhe permitirá compreender o essencial de acordo com o seu contingente de tempo disponível (de 10 a 30 minutos).

Leitura curta

Em 30 minutos você poderá ler o livro todo. Se tiver menos tempo, leia de forma direcionada apenas as partes que contiverem informações importantes para você.

- **Todas as informações importantes estão impressas em azul.**
- Perguntas-chave, com indicação das respectivas páginas no início de cada capítulo, permitem orientação rápida: você poderá folhear direto até a página que preenche a lacuna necessária no seu saber.
- *Inúmeros resumos dentro de cada capítulo possibilitam uma leitura superficial rápida.*
- E a seção *Leitura rápida* no fim do livro reúne todos os aspectos relevantes.
- Um índice remissivo facilita a consulta.



Sumário

Prefácio

- 1 Influência recíproca entre corpo e mente
Comunicação não verbal *versus* verbal
Cada corpo fala uma língua
O corpo como espelho da alma
O humor como espelho do corpo
Sobressaia positivamente!
- 2 Postura corporal: o seu cartão de visitas
O que vale saber sobre a postura corporal
Ficar em pé corretamente é algo que se aprende
Você se sente bem?
É assim que a coisa anda
Sinais de flerte
- 3 Gestual: o que as mãos dizem
O bê-á-bá do gestual
Gestos positivos e negativos
O cumprimento certo
Gestos reveladores
Ainda mais sinais de flerte
- 4 Expressão facial: o espelho da alma
O ABC da expressão facial
Expressões positivas e negativas
Um olhar basta
Expressões reveladoras
- 5 Diferenças culturais no âmbito da linguagem corporal
O cumprimento certo no mundo todo

Concordância e negação
Evitando mal-entendidos

6 Teste: Como estão suas habilidades na linguagem corporal?
Solução

Leitura rápida

Literatura complementar

Índice remissivo

Prefácio

“Estender a mão a alguém”, “arregalar os olhos” ou “cruzar os braços diante de algo” – nos deparamos com essas e outras expressões todos os dias, e as adotamos de forma totalmente natural. Mas você já se perguntou alguma vez qual é a origem desses ditos? A resposta é muito simples: a linguagem corporal!

Quando queremos mostrar que estamos ao lado de alguém próximo que enfrenta uma situação difícil, é comum lhe *estendermos a mão* para oferecer apoio. E diante de algo que desperte nossa curiosidade – desconhecido e incomum –, retraímos automaticamente a testa e *arregalamos os olhos*, para assim poder absorver mais informações. E, por fim, aquele que *cruza os braços* não necessariamente é preguiçoso. Talvez simplesmente não precise agir nesse momento – e por isso apoie as mãos.

Nenhuma linguagem humana é tão elementar quanto a nossa linguagem corporal – e nenhuma é tão sincera. Com palavras talvez seja possível enganar ou mentir, mas quem se convence com um sorriso forçado? Quer queira, quer não, o nosso corpo revela nossos verdadeiros sentimentos e pensamentos. Compreender corretamente a postura corporal, o gestual e as expressões faciais pode ser uma grande vantagem. Por um lado, para você próprio ser capaz de empregá-los adequadamente, pois às vezes o sinal corporal correto no momento certo pode operar milagres. Basta pensar nos olhares tímidos e nos sorrisos cuidadosos ao flertar. Por outro lado, é claro, para poder interpretar os sinais corporais dos outros. Como? É o que você descobrirá nos próximos capítulos.

No entanto, isso não quer dizer que você esteja segurando nas mãos um dicionário da linguagem corporal, com o qual seria possível traduzir determinados gestos ou expressões como conceitos de uma língua estrangeira. A interpretação da linguagem corporal sempre apenas se

assemelha a uma “tradução” completa. E para a melhor interpretação possível recomenda-se sempre atentar a três fatores decisivos:

- *Qual é o meu efeito sobre o interlocutor? Posso, eventualmente, ser a chave para determinados padrões de comportamento?*
- *O que o outro está sentindo; que objetivo ele persegue?*
- *Em que ambiente o meu interlocutor está; onde nosso encontro está acontecendo?*

É claro que tais perguntas nunca podem ser respondidas com certeza, mas, apesar disso, elas nos aproximam bastante do significado dos sinais corporais. Para a interpretação correta da postura corporal, do gestual e da expressão facial – tanto em situações profissionais quanto privadas –, este livro será de grande utilidade.

Desejo-lhe uma leitura prazerosa!

Monika Matschnig



1

Influência recíproca entre corpo e mente

Você imaginaria que, quando encontramos uma pessoa pela primeira vez, 93% do que comunicamos é por nossa linguagem corporal? 55% da nossa atenção direciona-se à postura, ao gestual e à expressão facial do interlocutor, e outros 38% ao volume ou à melodia da voz. Sendo assim, o conteúdo do que ouvimos, em oposição à maneira como nos é transmitido, nos interessa apenas 7%. Nenhuma surpresa, pois a linguagem corporal do interlocutor nos revela mais sobre sua personalidade que mil palavras.

Comunicação não verbal *versus* verbal

“É impossível não se comunicar.” Para essa constatação, o psicólogo e psiquiatra mundialmente conhecido Paul Watzlawick não considerou, de maneira alguma, apenas as possibilidades verbais de comunicação. Pois sempre dizemos algo sobre nós próprios – mesmo sem falar! Como? Pela maneira como nos comportamos em determinadas situações, e como nos apresentamos ao mundo ao nosso redor. A isso se soma o fato de – ao contrário de nossas palavras – só controlarmos conscientemente uma fração da linguagem corporal. Nada transmite informações mais diretas e transparentes sobre nossas sensações, pensamentos e experiências que nossos gestos e expressões. É razoavelmente fácil esconder-se por trás das palavras quando não queremos desentranhar a verdade. Quantas vezes você já não reiterou o quanto tudo ia bem ao mesmo tempo em que pensava: “Pois é, já estive melhor...”?

A mesma língua?

Há três possibilidades de relação entre o que você diz e a maneira como o faz:

- O seu comportamento confirma as suas palavras, transmitindo a mesma mensagem. Ninguém duvidará que você está furioso se bater com o punho na mesa ao mesmo tempo que também expressa verbalmente a sua raiva. Da mesma forma como se espera uma expressão facial alegre de um amigo que afirma estar contente em vê-lo.
- Às vezes a linguagem corporal pode substituir as palavras. Basta se lembrar de dois dos mais importantes sinais corporais – abanar a cabeça na vertical e na horizontal, para expressar concordância ou negação.
- Por fim, em determinadas situações os sinais do seu corpo podem contradizer suas palavras. Tal contradição geralmente resulta de dizer algo que você não pensa ou sente realmente.

Mensagens pouco claras – dois exemplos

1) Pouco tempo atrás encontrei uma calça incrível ao vasculhar uma elegante loja de roupas. No caminho para o provador, passei pela vendedora. A moça, displicentemente recostada de braços cruzados em uma vitrine no meio da loja, dirigiu-se a mim com voz monótona: “Se quiser a calça em outro tamanho, estou pronta para ajudar”. Disse isso enquanto examinava as próprias unhas, e ainda estava de pé no mesmo lugar quando saí da loja – sem levar a calça.

2) Alguns meses atrás, fui apresentadora da cerimônia de entrega de um prêmio. Naquela noite foram homenageados projetos inovadores de negócios. O vencedor do primeiro prêmio foi um jovem que, segundo o júri, investira tempo e energia imensos em seu projeto. Perto do fim do evento, o vencedor subiu ao palco para dizer algumas palavras. Mantendo-se imóvel no lugar, com os braços bem apertados lateralmente contra o corpo, ele explicou ao público a sua grande alegria pela vitória do projeto, e que ele mal conseguia acreditar.

Algo chamou a sua atenção nesses dois exemplos? Exatamente! A boca (mente) e o corpo não estão falando a mesma língua. Quando alguém me oferece ajuda, significa que está pronto para agir. Alguém de braços cruzados sugere exatamente o contrário. O mesmo acontece em relação ao entusiasmo. Se alguém fala de sentimentos tão intensos, esperamos dele um comportamento correspondente. Pois quando algo nos toca emocionalmente, geralmente também mexe com o corpo – a não ser que se trate de uma pessoa extremamente tímida e introvertida.

Ative o uníssono

O que essas histórias demonstram? Ficamos desconfiados quando as palavras de uma pessoa dizem algo totalmente distinto do que expressa sua linguagem corporal. Mesmo que inconscientemente, essa pessoa nos causa a impressão de insinceridade, e por isso, antipatia. Sendo assim, cuidado: procure não simular nada, nem com palavras e nem pela linguagem corporal. De uma maneira ou de outra, o seu interlocutor perceberá essa dissonância e terá uma impressão negativa de você.

Tenha em mente: talvez o seu comportamento não revele exatamente o que você tenta esconder com palavras. Mas a sua linguagem

30

corporal sempre permite depreender se você está ou não expressando os seus verdadeiros pensamentos. Caso não se comporte em sintonia com eles, você parecerá antipático para os outros.

Cada corpo fala uma língua

Cada pessoa é diferente – então como poderíamos falar todos a mesma linguagem corporal? Ainda que usemos os mesmos sinais no gestual e na expressão facial, existem diferenças consideráveis no que diz respeito à comunicação não verbal. Isso deve-se principalmente ao fato de cada um de nós usar o corpo em maior ou menor intensidade como seu porta-voz.

Dois extremos: o extrovertido e o introvertido

Observe uma pessoa muito extrovertida: toda a sua linguagem corporal parece vívida e cheia de energia. Isso se manifesta tanto nos gestos amplos e efusivos, executados predominantemente de dentro para fora, quanto em uma expressão facial significativa. Além de postura ereta, esse tipo é caracterizado por sua forma rápida e balançante de andar. Bem diferente do tipo introvertido: nele tudo parece contido – pouca expressão facial, gestos pequenos, a maioria de fora para dentro, e postura curvada. Essa linguagem corporal mínima revela pouco, razão pela qual pessoas desse tipo são pouco transparentes (à primeira vista).

A linguagem corporal precisa combinar com o seu tipo

É evidente que ninguém é 100% extrovertido ou introvertido, e todos nos encontramos em algum lugar da escala entre eles. Mas tanto faz qual é o tipo de alguém – sua linguagem corporal precisa combinar com ele. É claro que uma pessoa tímida pode tentar assumir uma presença um pouco mais autoconfiante – mas gesticular com mais força não o transformará em um *showman*. Isso pareceria forçado e artificial.

Adaptar e incorporar uma linguagem corporal estranha não mudará nada na sua personalidade. Você só parecerá pouco autêntico, e, com isso, antipático.



O corpo como espelho da alma

Palavras e comportamento são dois canais totalmente diferentes por meio dos quais é possível se comunicar com o exterior. Contudo, eles definitivamente não são independentes. Na verdade, pensamentos e linguagem corporal constituem uma unidade indissociável, e por isso influenciam-se mutuamente. Não só o seu estado de espírito momentâneo pode ser interpretado no seu comportamento – experiências que você teve ao longo da vida também marcam a sua postura, o gestual e a expressão facial.

Padecendo sob um fardo...

Imagine uma pessoa que está sofrendo, por ter levado um duro golpe do destino. Como você a vê na sua mente? Certamente não como alguém que passa pela vida com andar ereto e passos enérgicos. Pessoas que carregam nos ombros um pesado fardo emocional parecem oprimidas, no sentido literal da palavra. Têm ombros caídos e seu olhar é baixo – falta-lhes qualquer energia. O mesmo acontece com pessoas depressivas. O peso dos pensamentos negativos torna mais lenta toda a sua coordenação motora e paralisa sua expressão facial.

...ou exultante nas nuvens

Vivências positivas causam o efeito contrário. Você consegue se lembrar da última vez em que esteve com o humor nas alturas? De como você se sentiu, por exemplo, quando estava recém-apaixonado ou quando fechou um negócio importante no trabalho? Aposto que ficou cheio de energia e extremamente autoconfiante. E quais efeitos esse humor teve sobre a sua linguagem corporal? Certamente o seu corpo ficou teso e erguido, você ganhou mais desenvoltura e passou a gesticular mais intensamente do que de hábito. Sem dúvida a sua expressão facial tornou-se radiante e amigável.



O que uma pessoa pensa e sente, as suas percepções – tanto a experiência que já acumulou quanto o humor momentâneo – refletem-se em sua linguagem corporal: um estado de espírito

positivo manifesta-se em uma postura ereta, e vivências negativas abatem as pessoas visivelmente no corpo.

O humor como espelho do corpo

Assim como o seu estado psíquico pode se refletir no comportamento, o contrário também é possível: influenciar o próprio humor com a ajuda da linguagem corporal. Não acredita? Então experimente os exercícios a seguir:

Como influenciar o humor com o corpo

- Sente-se como se estivesse triste: abatido e totalmente sem forças, com ombros derrubados, cabeça baixa e cantos da boca caídos. Você sentirá automaticamente o fardo imaginário sobre a sua nuca. Tente agora, nessa postura, ter pensamentos positivos – e verá que não funcionará.
- E agora o contrário: endireite-se, peito para fora, topo da cabeça para cima, olhando para a frente e com um sorriso nos lábios. Inspire profundamente e tente pensar em algo negativo. Você também terá dificuldades.

Um experimento psicológico

Fritz Strack, psicólogo alemão de Mannheim, examinou a interação entre linguagem corporal e humor exibindo desenhos animados para dois grupos de examinados. Os integrantes do primeiro grupo tiveram de assisti-los sustentando um lápis entre os lábios, e os do segundo, entre os dentes. O que você acha: Como as pessoas testadas reagiram aos desenhos? Os participantes com o lápis entre os dentes acharam os desenhos animados engraçados – e os outros não. Está se perguntando por quê? Então experimente você mesmo quando tiver chance:

- Encaixe um lápis entre os dentes sem deixar que toque os seus lábios. O que acontece? Exatamente: os cantos da boca apontam para cima como se estivesse rindo. E o humor melhora automaticamente.
- Agora tente sustentar o lápis apenas com os lábios. Você agora tem vontade de rir? Provavelmente não – pois essa expressão bloqueia os

seus músculos do riso, e o cérebro não recebe nenhuma ordem para se alegrar.

Os próximos exercícios lhe mostrarão como a linguagem corporal pode não só provocar diferentes humores, como também bloquear sentimentos.

Como bloquear sentimentos com o corpo

- Erga as sobrancelhas o mais alto que puder, arregalando bem os olhos, e então tente se sentir e parecer furioso. Provavelmente será impossível não rir de si mesmo durante essa tentativa frustrada.
- Você tampouco conseguirá ter pensamentos negativos enquanto girar os olhos e passar a língua sobre os lábios.
- Em contrapartida, você terá muita facilidade para demonstrar aborrecimento se estiver contraindo as sobrancelhas. Mas você é capaz de rir ou pensar em algo bonito enquanto faz isso?
- Agora cerre os dentes com firmeza e tente pensar positivo. Praticamente impossível, não é?

Corpo e mente buscam harmonia

Como você vê, enganar o humor funciona muito bem. Mesmo que, de início, você talvez sinta um pouco como se estivesse fingindo para si próprio, depois de algum tempo o seu humor sempre se ajustará ao corpo. Mas como é possível que a sua postura, gestual ou expressão facial possam manipular o seu humor? Muito simples: o seu corpo associa determinados sentimentos a determinados sinais. Com um movimento muscular correspondente, o seu sistema hormonal é ativado, fazendo com que uma expressão corporal realmente exerça efeito sobre o seu humor. O motivo? Corpo e mente sempre se esforçam para se manter em harmonia.

Use o efeito da linguagem corporal

Se é possível influenciar o seu humor com determinados padrões de comportamento, por que não tirar proveito desse efeito? Como para aumentar

o seu bem-estar psíquico, ou para transformar um humor negativo em positivo. Para espantar os grilos e alcançar pensamentos positivos existem alguns truques simples:

Programando-se positivamente

- Provoque o estado de espírito a que você aspira usando a sua linguagem corporal:
 - Quer relaxar? Então comporte-se como se estivesse cansado. Deixe os ombros caírem, descontraia todos os músculos e diga para si mesmo que você está esgotado.
 - Quer encontrar a saída para o seu desânimo? Então enrijeça o corpo. Endireite a postura, erga a cabeça e inspire e expire com vigor. Logo você se sentirá um pouco mais cheio de energia.
- Buscar na memória uma bela lembrança ou um acontecimento especialmente agradável pode operar milagres. Recorde: Como você se sentiu nesse momento, como se comportou, como estava a sua postura corporal? Viva mais uma vez o momento, com a mesma postura corporal e as mesmas sensações felizes.

O bom humor contagia

Aliás: sempre que conseguir provocar um humor positivo em si próprio, você também arrebatará os outros. Quem está com disposição positiva também é capaz de entusiasmar os demais – durante apresentações ou palestras, por exemplo.

A linguagem corporal é a nossa forma mais elementar de comunicação:



- *Em um primeiro contato, os sinais corporais decidem em mais de 90% se duas pessoas combinam ou não entre si.*
- *Você só parece autêntico e convincente quando a sua linguagem corporal e a falada estão em harmonia.*

- *Humor, sentimentos e experiências exercem efeito – positivo ou negativo – sobre a sua linguagem corporal.*

- *E o contrário também é possível – influenciar o seu humor por meio do gestual ou da expressão facial correspondentes: uma postura corporal aberta e uma expressão amigável fazem surgir pensamentos positivos, enquanto sinais corporais negativos provocam um humor abatido.*

Sobressaia positivamente!

Você já conhece a seguinte situação: você é convidado para um evento e adentra uma sala com muitos desconhecidos. Depois de poucos instantes já sente simpatia por determinadas pessoas, e de início sequer nota direito algumas outras. O motivo: mesmo nas maiores multidões, nosso mecanismo crítico está sempre ativo. No momento em que você vê os convidados da festa pela primeira vez, há 100 bilhões de células nervosas em atividade. Mesmo um único sinal, como um risinho mordaz, um contato visual inseguro ou uma pose arrogante de machão já basta para nos impelir a fazer um julgamento sobre alguém. A tão citada primeira impressão ocorre entre extraordinários 150 milissegundos e 90 segundos. E essa primeira impressão é decisiva. Por quê? Atribuímos competência imediatamente àqueles que são classificados como simpáticos.

Não é raro imputarmos incompetência a quem achamos antipáticos no primeiro momento – de forma que ele precise apresentar muitos argumentos para comprovar sua capacidade.

A segunda impressão também conta!

Nesse curto momento da primeira impressão, o que importa por ora é categorizar: “Você é simpático ou não para mim?” Se conseguimos parecer simpáticos aos olhos do observador, inicia-se o próximo processo: de acordo com um estudo do Instituto Max Planck de psicologia comportamental, nos próximos quatro minutos examinamos melhor a pessoa, prestando atenção – mesmo que inconscientemente – em nada menos que 102 (!) dimensões de observação.

Um exemplo:

O que você acha: a que atentamos primeiro nesses quatro minutos (note-se que inconscientemente)? Considerando, por exemplo, encontrar alguém em uma boate, em uma reunião com clientes, na fila do supermercado, na padaria ou em qualquer lugar. Um homem ou uma mulher vem até nós, talvez nos

pergunte algo, e conversamos com ele ou ela. O que você acha que acontece agora? O seguinte:

- No **primeiro minuto**, estimamos a idade do interlocutor, examinamos sua aparência e sabemos internamente se achamos a pessoa atraente ou não.
- No **segundo e no terceiro minutos**, examinamos detalhes como o tronco, as mãos, observamos a postura corporal, ouvimos atentamente a voz e o seu tom.
- No máximo no **quarto minuto** já sabemos então se achamos ou não o indivíduo atraente. Nesse contexto foram as nossas sensações que tomaram uma decisão, sem levar nem um pouco em conta se já há um homem ou uma mulher em nossa vida.

Garantindo pontos no quesito simpatia

Muito da nossa apresentação é determinado pela nossa natureza, e isso é bom! Uma linguagem corporal forçada pareceria simplesmente afetada, e não convenceria nosso interlocutor. Contudo, você pode tentar aumentar o seu efeito positivo, e principalmente simpático, com algumas “manhas” da linguagem corporal. Basta seguir algumas simples “regras de ouro da simpatia”:

Ria!

Nada é mais simpático do que um sorriso sincero! Por isso, esteja atento para não apenas repuxar os cantos da boca para cima, mas também rir com os olhos. Para funcionar, afaste pensamentos negativos e substitua-os por positivos. Ou simplesmente pense em um incidente engraçado. Vale a pena, já que uma pesquisa demonstrou que 68% dos alemães decidem, com base no sorriso, se acham o interlocutor atraente ou não.

Isso quer dizer: pessoas que riem e sorriem com frequência parecem mais simpáticas e irradiam mais autoconfiança e alegria de viver. Pessoas que bem-humoradas se saem melhor. Elas administram suas carreiras com leveza e frequentemente são mais bem-sucedidas que os ranzinzas notórios. O motivo: cientistas apuraram que um sorriso intencional ou um mero franzir de

testa já provocam reações neurológicas positivas, e, por conseguinte, também hormonais. Um sorriso alegre ou um riso não tão contido aumentam a irrigação sanguínea no cérebro e provocam alegria. E, ao contrário, uma expressão facial triste ou colérica reduz a irrigação com sangue oxigenado. Isso rapidamente resulta em um círculo vicioso de abatimento e depressão. Sendo assim, rir é o melhor remédio, e ainda tem efeito positivo sobre a nossa saúde.

Rir é saudável

Pesquisadores do riso constataram que um minuto de riso genuíno tem o mesmo efeito renovador que 45 minutos de exercícios de relaxamento. Assim, 20 segundos de riso já correspondem ao aproveitamento físico de três minutos remando.

Sempre observe as regras básicas da boa linguagem corporal para causar o efeito mais simpático e competente possível:



- *Demonstre postura! Autoconfiança é algo que se irradia ficando em pé com firmeza, com ambos os pés na largura dos quadris. Assim você mostra manter bom contato com o chão.*
- *Verifique a posição da cabeça! Mantenha-a sempre erguida. Assim você parece autoconfiante e neutro. Mas cuidado com o queixo! Levantando-o demais você automaticamente parece arrogante e antipático.*
- *Abra os braços! Braços cruzados sinalizam rejeição. Mesmo que a posição seja confortável, evite-a, abrindo-se em vez disso!*
- *Mantenha distância! Cada pessoa vive em sua própria “bolha de espaço”, criando uma certa zona de distância. Via de regra, nossa “distância segura” pessoal corresponde a um braço de comprimento. Há pessoas mais familiares do que as demais, que permitem maior proximidade. Quando não se conhece muito bem uma pessoa é imprescindível respeitar sua zona de distância. Senão, corre-se o risco de parecer inconveniente.*



2

Postura corporal: o seu cartão de visitas

Você já experimentou observar como alguns adolescentes caminham pela vida? Com andar arrastado, ombros caídos, barriga projetada e cabeça baixa? Ao que você acha que isso se deve?

O que vale saber sobre a postura corporal

Nada reflete tão diretamente a nossa personalidade como a postura corporal. O gestual e a expressão facial também carregam traços individuais, mas são determinados em grande parte pela situação. A maneira como ficamos em pé, andamos e nos sentamos permite, por sua vez, tirar algumas conclusões sobre o nosso estado interior.

O corpo jovem ainda busca sustentação

Então como é possível explicar a postura corporal de muitos jovens? Veja, você certamente ainda se lembra bem de como se sentia nessa idade, em que tantas coisas mudam e ainda não temos verdadeira ideia de para onde nosso próprio caminho nos levará. Quer dizer: a personalidade própria ainda não está madura e consolidada. O mesmo acontece com a postura corporal, que ainda carece de autoconfiança. Assim que essa fase de orientação termina, a própria postura também se altera – e torna-se o cartão de visitas da personalidade. Logo no capítulo de abertura você descobriu o que significa quando alguém literalmente percorre ereto ou curvado os caminhos da vida. Leia agora o que os outros lhe comunicam quando sentados, em pé ou andando.

Ficar em pé corretamente é algo que se aprende

Basta observar como alguém fica em pé que já é possível intuir um pouco sobre sua personalidade:

O que a postura em pé revela

- Pessoas que não conseguem ficar quietas em pé e trocam o tempo todo de perna não possuem pontos de vista sólidos. Não são muito autoconfiantes, não se mantêm firmes em suas opiniões ou as mudam com frequência.
- Quando, em contrapartida, a postura de alguém o faz parecer estar chumbado no chão, e ele mal se mexe, isso é sinal de que a pessoa em questão é muito rígida e inflexível – tanto na postura corporal quanto no que pensa.
- Uma postura corporal curvada você já sabe o que revela. Uma pessoa em pé com ombros caídos e cabeça baixa está literalmente abatida e desanimada – sem nenhuma energia.
- Bastante diferente é o que ocorre quando alguém fica parado com o corpo ereto e o peito aberto, olhando para adiante – ou seja, mantendo o corpo rijo. Essa postura irradia autoconfiança e segurança, e concede muita liberdade de ação.

A pequena diferença de perna

Você já notou alguma vez que, quando estão em pé e transferem o peso para uma perna, as mulheres geralmente escolhem a esquerda como perna de apoio, e os homens a direita? Provavelmente não. A explicação: cada uma das metades do cérebro influencia a metade contrária do corpo. Nosso hemisfério direito do cérebro é responsável por características “tipicamente femininas”, como criatividade e emotividade. Capacidades “tradicionalmente masculinas”, como lógica e pensamento analítico, são atribuição da metade esquerda do cérebro. É pretensamente por essa razão que as mulheres concentram-se mais no lado esquerdo do corpo, e os homens no direito. Nos dias de hoje, essa regra é menos unívoca para homens ou mulheres; é

possível, porém, tirar conclusões com base na perna de apoio predileta de uma pessoa, independentemente do seu sexo – se é uma pessoa regida mais pelo sentimento ou pela razão.

O truque da coroa e da ervilha – a postura ideal

Já no primeiro capítulo foi abordada a grande influência que a postura corporal correta pode ter. Resta a pergunta: Como conseguir a postura ideal em pé? Muito simples – com o truque da coroa e da ervilha:

- A distância entre os pés deve corresponder aproximadamente à largura do quadril. Pés juntos o fazem parecer inseguro, e pés afastados demais, pouco sério.
- Os ombros devem ser levemente puxados para trás. Ombros caídos para a frente dão a impressão de desânimo e fraqueza.
- Distribua o peso uniformemente sobre ambas as pernas e pés. Trocar constantemente de perna de apoio o faz parecer inseguro, e deixa o interlocutor ou ouvinte nervoso.
- Agora imagine que você está sustentando uma ervilha entre as nádegas e uma coroa na cabeça.

Com a ajuda desses recursos imaginários, você, em primeiro lugar, manterá o grau de tensão necessário no corpo, e, em segundo, não correrá o risco de levantar demais o queixo. Assim você não só pareceria arrogante e antipático para os outros, como também deixaria a coroa escorregar da cabeça.

Postura em pé correta diante dos outros

Você precisa falar para muitas pessoas ou fazer uma apresentação e não gostaria que percebessem o seu nervosismo? Uma ajuda usual contra o medo de holofotes são exercícios corporais bastante simples, que acalmam a mente e, ao mesmo tempo, afrouxam a postura:

- Você está psicologicamente tenso? Então coloque tensão também no corpo – em cada um dos músculos dele! Sustente essa contração brevemente e solte-a expirando com força. Repetir de duas a três vezes esse exercício dissipará não só a tensão corporal, como também a mental.
- Você provavelmente já não se lembra mais como era ser um bebê, e ser embalado pela mãe para dormir. É uma pena – pois você saberia o quanto esse movimento pode ser calmante. Mas ainda assim é possível usar esse efeito a seu favor. Para tal, posicione-se com ambas as pernas firmes no chão, e balance levemente para a frente e para trás. Tanto a pulsação quanto a respiração reduzirão de ritmo, e o seu nervosismo se abrandará.

O que fazer com os braços?

Agora você já conhece a posição ideal em pé para fazer apresentações ou falar na frente de outras pessoas – mas o que fazer com os braços? Para esse problema existem duas soluções:

- 1) Deixar os braços penderem da forma que é mais natural – lateralmente ao corpo.
- 2) Posicionar as mãos relaxadas, uma dentro da outra, na altura da linha do cinto.

O que é decisivo nas duas possibilidades é que as suas mãos estarão prontas para serem usadas se for preciso agir ou esclarecer algo com gestos.

O que não fazer em pé

- Mãos por trás das costas: essa posição parece reticente e passiva.
- Mãos nos bolsos da calça: mãos ocultas podem causar a impressão de ameaça ou até de insegurança.
- “Posição de pênalti”: também parece inseguro quem mantém as mãos juntas na altura da linha do cinto com as palmas voltadas para o corpo.
- Mãos fincadas nos quadris: quem fica em pé assim quer ocupar mais

espaço, e parece dominador.

Com uma coroa imaginária na cabeça e uma ervilha entre as nádegas você fica em pé da maneira ideal – e deixando os braços penderem relaxados. Contra o nervosismo e a tensão, recomenda-se alternar entre contrair os músculos e relaxá-los.



Aliás

Uma postura autoconfiante – seja sentado ou em pé – também depende, entre outros fatores, do que se está vestindo. Escolha sempre roupas em que se sinta bem, que combinem com a sua natureza e que sejam apropriadas para a situação. Pois sem a necessidade de se preocupar com o que está vestindo, você terá a cabeça livre para o diálogo com os colegas, e não parecerá tenso por ter de ficar se ajeitando.

Você se senta bem?

Não é só por nossa postura em pé que revelamos muito de nós, mas também pela maneira como nos sentamos. Justamente em situações de diálogo – não importa se profissional ou privado – a posição sentada do seu interlocutor pode evidenciar o humor e a opinião dele. Alguns exemplos:

O que a postura sentada revela

- O seu interlocutor inclina o tronco levemente para a frente? Com isso ele sinaliza interesse em você e no que diz.
- O outro vira o ombro na sua direção? Provavelmente ele (ainda) não tem interesse ou confiança em você.
- Quem recosta o tronco não possui postura crítica ou de rejeição em relação às suas afirmações, ou se deixou convencer por você, abrindo mão das próprias ideias.
- Virando o tronco de lado, o interlocutor esquiva-se fisicamente de uma proposta.
- Quem mantém a cabeça levemente inclinada para o lado mostra o seu ponto fraco – a artéria carótida. Acompanhado de um sorriso, esse sinal significa: “Você pode confiar em mim!”
- Quando alguém se senta apenas na beirada dianteira da cadeira, podemos ter relativa certeza de que ele está “pronto para correr”. A pessoa em questão está sem tempo, e por isso também não está muito receptiva ao que você diz.
- Disposição para agir demonstra aquele que ocupa a superfície completa da cadeira, com as canelas em posição vertical ou com os pés pousados um pouco atrás.
- Se alguém estende as pernas para a frente é porque se sente bem e seguro, e não tem intenção de se levantar rapidamente – o que sequer seria possível nessa posição.
- Nas pernas cruzadas, é especialmente interessante a direção em que a perna de cima se volta. Se ela aponta para o interlocutor, isso pode ser interpretado como concordância.

- Se ambas as pernas ficam pressionadas com força uma contra a outra, a pessoa tende a estar insegura.

O que fazer com os braços?

Em situações de diálogo, geralmente não é preciso agir – não precisamos das mãos nesse período. Por isso, procure apoiar os braços relaxados nos braços da cadeira, ou pousá-los descontraídos no colo. Outra possibilidade é cruzar os braços na frente do corpo. Essa postura muitas vezes é, errônea e automaticamente, interpretada como defensiva. Mas não é necessariamente o caso. Mesmo que braços cruzados sejam um sinal possível para demonstrar rejeição, em um primeiro momento essa posição significa simplesmente que a pessoa em questão não precisa agir por enquanto, e está à espera do que acontecerá. Apesar disso, trata-se de uma posição não recomendável para diálogos profissionais. Um estudo dos Estados Unidos demonstrou expressivamente o porquê:

Braços cruzados diminuem a capacidade de absorção

Foi solicitado a estudantes norte-americanos que assistissem a uma aula expositiva sentados com braços e pernas cruzados. Resultado: tais estudantes absorveram 38% menos informações do que os colegas que acompanharam a mesma aula em postura aberta. Sendo assim, uma postura corporal aparentemente defensiva não só transmite a impressão geral de reserva, como também prejudica a nossa capacidade de registrar conhecimento.

Movimento também desperta a mente

Principalmente em discussões ou negociações profissionais, após horas sentados ao redor da mesa, muitas vezes acontece de a comunicação cair em um beco sem saída, com cada um dos participantes insistindo em seus pontos de vista. Isso não necessariamente tem a ver com teimosia. O motivo: quando o corpo precisa ficar muito tempo em uma mesma posição – sentado, no caso –, a flexibilidade mental também diminui. Solução: crie oportunidades para trocar de posição e movimentar-se – com uma curta pausa para um café, por exemplo. Dessa maneira é possível relaxar não só o corpo, como também a

mente.



Sente-se da forma mais aberta possível, sem braços e pernas cruzados. Assim você terá boa capacidade de absorção e parecerá comunicativo em vez de fechado.

É assim que a coisa anda

Além da posição certa em pé e sentada, um andar soberano e natural também é decisivo para provocar nos outros uma impressão simpática e competente. Como na postura ideal, ao caminhar você também deve esforçar-se sempre para manter o corpo ereto. Um andar ereto irradia abertura e autoconfiança. Atribuímos falta de energia e de altivez a pessoas que se arrastam por aí de ombros caídos. Também não é recomendável caminhar com rigidez: assim você pareceria tenso e inflexível.

Entrando em cena da forma certa

Para ter uma presença autoconfiante em público, e principalmente na vida profissional, também cabe atentar para algumas regras importantes:

- Quando se dirigir a um alvo determinado – como um palco ou tribuna, outra pessoa ou um grupo –, desloque-se de forma decidida. A largura dos seus passos deve ser proporcional ao tamanho do corpo (ou seja, sem passos de formiga nem de gigante), e o ritmo, normal (sem correr nem se arrastar). Preste atenção para respirar calmamente enquanto anda.
- Ao entrar em uma sala, não pare timidamente na porta. Pois assim você causaria a impressão de querer fugir de novo no mesmo instante. Dê alguns passos para dentro da sala, oriente-se brevemente e então tome o rumo do seu alvo – seja um assento, uma pessoa ou qualquer outra coisa.

Manter a distância certa é a melhor forma

Imagine que alguém ande em sua direção e só pare um pouco antes da ponta do seu nariz. Como você reagiria? Tensionaria automaticamente os músculos, para então recuar. Por quê? Porque se sentiria ameaçado e incomodado. Cada um de nós conta com várias zonas de distância – dependendo de quem temos à frente. Se alguém não respeita esse espaço privado, nosso corpo reage instintivamente na defensiva. No total, é possível distinguir três zonas de distância que as pessoas demandam para si:

Três zonas de distância

1) A zona íntima

Corresponde aproximadamente ao raio de um braço em torno do nosso corpo. O acesso a essa área é concedido exclusivamente a pessoas próximas – como pais, filhos, companheiro(a), amigos e familiares. Quando um desconhecido penetra (involuntariamente) nessa zona – como em um elevador cheio ou em um ônibus lotado –, mantemos o distanciamento evitando contato visual direto, encarando o chão ou o horizonte.

2) A zona pessoal

Abrange até cerca de 1,20m a partir do limite da zona íntima. Mantemos essa zona de distância diante de outros membros da família, colegas de trabalho e conhecidos.

3) A zona social

Essa zona vai do fim da zona pessoal até cerca de 3 metros de distância. É o espaço preservado quando desempenhamos nossos papéis sociais, como funcionário, superior, comprador ou vendedor, por exemplo.

Aliás: quando alguém se aproxima frontalmente, nossa necessidade de distância é maior do que se o fizer lateralmente. Dessa maneira sentimos menos vulneráveis.

Um andar ereto irradia autoconfiança. Ajuste a largura dos passos ao tamanho do corpo e caminhe objetivamente até pessoas ou lugares. É imprescindível respeitar a necessidade de distância alheia. Você provavelmente também não gosta quando alguém chega perto demais.



Sinais de flerte

Em algumas situações é especialmente útil saber interpretar a linguagem corporal dos seus semelhantes. Principalmente quando você lida com pessoas que conhece pouco, ou que sequer conhece. Como, por exemplo, quando fazemos um novo contato de negócios, ou quando conhecemos alguém na esfera privada. E é claro que especialmente quando deseja causar uma impressão particularmente boa porque o outro é importante para você – ou porque é influente. Como você se sente em um primeiro encontro? Provavelmente aflito, nervoso e inseguro. Inseguro por não saber: O que está passando pela cabeça do outro? Qual é o meu efeito sobre o interlocutor? Estou fazendo algo de errado? Talvez seja possível responder algumas dessas perguntas prestando atenção na linguagem corporal do outro em situações como essas. Determinados sinais mostram, por exemplo, se alguém o vê como um potencial parceiro – mesmo que (ainda) inconscientemente:

Sinais positivos no primeiro encontro

- Um bom sinal é quando a pessoa procura ficar próxima. Quando, por exemplo, inclina levemente o tronco na sua direção quando sentada, ou aponta a perna cruzada por cima na sua direção.
- Quando querem demonstrar força e causar boa impressão, os homens gostam de assumir uma postura “parruda”, com peito aberto e barriga para dentro. O mesmo significado tem o ato de sentar-se com as pernas bem abertas, ocupando bastante espaço.
- Quando as mulheres querem mostrar o seu melhor lado, mantêm-se eretas, com os ombros alinhados, e jogam o cabelo para trás, ressaltando melhor o pescoço e o rosto. Por um lado, a intenção é parecer atraente, mas principalmente de mostrar a sua área mais vulnerável – a artéria carótida. Assim elas sinalizam sua fraqueza, despertando o instinto protetor masculino.
- No que diz respeito à posição sentada, as mulheres também procuram assumir a melhor aparência possível. O efeito é especialmente gracioso, por exemplo, quando os joelhos se tocam e as pernas são posicionadas

levemente oblíquas.

Quanto mais alguém se volta na sua direção, maior é o interesse dele em conhecê-lo. Se o seu interlocutor assume uma das posturas descritas acima, os astros estão a seu favor.



A postura corporal é o seu cartão de visita:

- *Mantenha-se ereto – seja em pé, sentado ou andando.*
- *A posição ideal em pé é obtida com o “truque da coroa e da ervilha”. Nele você abre o peito e eleva o seu vértice, contraindo barriga e bumbum.*
- *Quando em pé, deixe os braços penderem soltos. Suas mãos devem ficar sempre visíveis.*
- *Sente-se de forma aberta, virando-se na direção do interlocutor. Inclinar o corpo ou apontar o pé para o interlocutor são demonstrações de interesse.*
- *Ao caminhar, atente para o ritmo adequado (nem tão rápido, nem devagar demais), e para dar passos firmes.*
- *Durante o diálogo, repare em manifestações de simpatia por parte do interlocutor, como a cabeça inclinada lateralmente.*
- *Sobretudo, corpo encaixado – mas mantendo-se móvel em vez de rígido.*



3

Gestual: o que as mãos dizem

Você já se comunicou com alguém que não movia as mãos durante a conversa? Dificilmente. Pois os gestos necessariamente são parte integrante da nossa comunicação, que geralmente controlamos inconscientemente.

O bê-á-bá do gestual

Nosso gestual é uma pequena língua própria. Existem mais de 5 mil gestos diferentes em todo o mundo. Fundamentalmente, eles servem para corroborar ou complementar o que dizemos. Contudo, determinados movimentos de braços ou mãos às vezes também podem elucidar o que uma pessoa realmente pensa, e se ela pode estar mentindo. Nesse caso, falamos de “gestos reveladores”.

É evidente que cada pessoa gesticula de uma maneira – dependendo da idade, do sexo, da nacionalidade ou do temperamento pessoal. Porém, algumas regras gerais podem ajudá-lo a descobrir um pouco sobre o seu interlocutor:

O que o gestual revela

- Preste atenção em qual mão uma pessoa usa para gesticular, pois – como já descrito no capítulo anterior sobre a escolha da perna de apoio – as diferentes metades do cérebro também são responsáveis por isso. Quando alguém usa a mão direita, pode-se deduzir se tratar de uma personalidade muito racional. Gesticular com a mão esquerda, por sua vez, é indício de uma pessoa emocional.
- A direção dos gestos também é informativa: pessoas francas, acessíveis e sinceras costumam fazer movimentos de mãos de dentro para fora. O contrário pode ser observado em pessoas fechadas e reservadas.
- A autoconfiança expressa-se, sobretudo, em gestos vigorosos e determinados. Quem tende a gesticular de forma nervosa e descoordenada – se coçando ou se ajeitando, por exemplo – transparece tensão e insegurança. Parecem extremamente tímidas as pessoas que gesticulam pouco ou nada.
- Alguém que esfrega as mãos uma na outra ou alisa o próprio braço revela com isso uma necessidade de atenção pessoal; é obrigado, porém, a contentar-se com esses gestos de substituição por não haver ninguém a quem possa recorrer.

As mãos são nossos instrumentos mais importantes, sem os quais não poderíamos desempenhar as tarefas mais simples e rotineiras. Por isso não é de surpreender que também sejam indispensáveis para nossa comunicação. Pois os gestos das mãos podem revelar muito sobre nossas emoções e pensamentos, e também sobre os dos nossos interlocutores:

- Mãos cerradas e apertadas contra o corpo denunciam insegurança e frustração.
- Mãos justapostas, apontadas na direção do interlocutor, têm a intenção de convencer ou de reforçar amigavelmente uma declaração.
- Mãos juntas em forma de telhado são sinal de que o interlocutor está muito seguro de si mesmo e daquilo que sabe.
- Se o interlocutor junta as mãos relaxadas atrás das costas, também é sinal de que se sente superior em relação a você.
- Com as mãos abertas e com as palmas para cima, quem está com a palavra pode tanto dar quanto pegar algo. Assim ele reforça o que é dito, ou pede inconscientemente por aprovação.
- O gesto de segurar o pulso geralmente é uma expressão de desapontamento.
- Mas se a mão se desloca e segura o antebraço oposto, pode-se supor que a pessoa em questão sente fúria e agressividade.
- A “pistola” – apontar o dedo indicador para o interlocutor – vale igualmente como um símbolo de agressão. Além disso, é um gesto que causa impressão bastante autoritária.
- Se os dedos entrelaçados se erguem de repente de forma a lembrar um ouriço, nesse gesto se reconhece uma clara postura defensiva.

Pequenos dedos – grande efeito!

Igualmente elucidativos e tão variados quanto os gestos de mãos e de braços também são, aliás, os movimentos que fazemos com cada dedo ou com combinações deles:

Polegar

O polegar é o dedo com o qual conseguimos aplicar mais força – com ele

se pode, literalmente falando, espremer e esmagar. Então não surpreende que, do ponto de vista da linguagem corporal, ele também sinalize poder e força, detendo também uma posição “poderosa” entre os gestos de dedos.

Indicador

Junto com o polegar, o indicador é o dedo mais importante, pois é utilizado com mais frequência para fazer gestos. Em geral ele é visto como um símbolo de vontade e disposição para agir. Mas a mensagem transmitida pelos gestos varia bastante dependendo da posição do dedo.

Dedo médio

O uso do mais longo dos dedos vem, via de regra, associado a um sentimento de orgulho e autoapreciação.

Dedo anelar

Não é de surpreender que o dedo anelar esteja intimamente ligado aos nossos sentimentos. Experimente observar as pessoas em situações especialmente emotivas.

Dedo mínimo

No que diz respeito à sua importância para a linguagem corporal, o dedo mínimo não é tão pequeno assim, já que pode revelar muitas coisas. Ele informa sobre a natureza do relacionamento ou as sensações de uma pessoa em determinada situação.

Observando a maneira como alguém gesticula é possível descobrir um pouco sobre sua personalidade e suas intenções. Pessoas mais emocionais usam mais a mão esquerda, e pessoas mais racionais, a direita. Gestos abertos, do corpo para fora e de baixo para cima, indicam uma personalidade aberta e autoconfiante.

Gestos positivos e negativos

Muitos gestos falam uma língua tão clara que não precisam de mais explicações. Todos sabemos o que significa quando alguém fecha a mão e estende o polegar para cima. E fica claro para todos nós o que uma pessoa está pensando quando gira o dedo indicador ao lado da têmpora. No entanto, podem ser percebidos como positivos ou negativos muitos gestos inofensivos cujo efeito muitas vezes não é conhecido por nosso interlocutor ou por nós mesmos. Apesar disso, eles podem influenciar a impressão que causamos durante uma conversa. Torne-se sensível a pequenos gestos como esses – pois assim você poderá melhorar decisivamente o seu efeito sobre o interlocutor, e interpretar com mais facilidade as intenções dele.

O que não fazer no gestual

Atente principalmente para evitar gestos com sentido negativo:

- Mãos ocultas não despertam boa impressão. Se enterradas nos bolsos da calça, a impressão é indiferente. Mas quem esconde as mãos atrás das costas ou sob a mesa parece querer ocultar algo, e é visto pelo outro como pouco digno de confiança.
- Gestos executados abaixo da cintura sempre parecem depreciativos.
- Quem faz gestos com mãos e braços de cima para baixo parece querer rejeitar, descartar ou afastar algo, e por isso tende a aparentar pessimismo. Além disso, a mão que se desloca de cima para baixo transmite uma impressão autoritária.
- O gesto de apontar com o dedo indicador ou com a caneta tem o mesmo efeito desagradável. Dedo e caneta parecem dominadores e ameaçadores – quase como uma arma – e, por isso, antipáticos.
- Braços cruzados e costas das mãos voltadas para a frente indicam reserva.
- Gestos para se eximir, como encolher os ombros ao mesmo tempo em que se ergue as mãos com as palmas para cima, parecem desamparados e pouco soberanos.

O que fazer no gestual

Quem consegue evitar gestos negativos provoca, no mínimo, uma impressão neutra nos seus semelhantes. Mas com a ajuda de determinados gestos positivos não é difícil ir mais longe e parecer simpático e digno de confiança para os outros.

- As mãos devem ficar sempre visíveis para transmitir segurança ao interlocutor.
- Gestos acima da cintura parecem positivos e enaltecedores.
- Movimentos de braços e mãos executados de baixo para cima demonstram e despertam interesse e até entusiasmo.
- Via de regra, gestos abertos, como palmas das mãos voltadas para cima, transmitem abertura e sinalizam prontidão a dar e também a receber. Isso pode ser importante quando estiver apresentando uma oferta comercial a alguém, entre outros.

Os gestos precisam combinar – com você e com a situação

Quando no futuro estiver tentando complementar o que diz com os gestos mais positivos possíveis, tenha sempre em mente: o seu gestual precisa combinar com a sua personalidade e, além disso, ser apropriado para a situação em questão. Se você é uma pessoa pragmática e mais reservada, poderia ser involuntariamente esquisito se começasse de repente a gesticular com fervor. O contrário também se aplica: com pessoas extrovertidas não combinam movimentos acanhados e tímidos. O contexto também é decisivo. Gestos amplos e efusivos parecem um pouco exagerados se você se comunica com apenas duas pessoas. Por outro lado, falando para um número maior de interlocutores, os movimentos devem ser nítidos o bastante para que todos possam reconhecer e compreender o seu gestual.

Sensibilize-se para gestos positivos e negativos, pois com pequenos movimentos você pode influenciar decisivamente o seu efeito sobre os outros. Via de regra, vale: gestos abertos, de baixo para cima e acima da cintura parecem positivos. Nesse contexto, observe que o gestual deve combinar com a sua personalidade



e com a situação.

O cumprimento certo

A primeira impressão conta! Ouvimos essa frase o tempo todo, e com a mesma frequência notamos que tal constatação não é mera invenção. Dentro de apenas poucos segundos já formamos um julgamento sobre uma pessoa que até então era estranha para nós. Não surpreende, então, que o significado do aperto de mão também não deva ser subestimado no primeiro contato com alguém. Na vida profissional, é possível descobrir um pouco sobre o seu interlocutor por meio dessa maneira de cumprimentar – suas intenções, sua autoimagem e sua atitude. Muitos psicólogos são até da opinião de que o sucesso ou o fracasso de um negócio pode depender do aperto de mão certo.

O que o aperto de mão revela

- Um aperto de mão firme permite depreender uma personalidade igualmente firme e autoconfiante.
- Já um aperto de mão frouxo, em que os dedos não são esticados e a mão do outro não é segurada direito, indica uma pessoa insegura.
- Se alguém usa a mão inteira para cumprimentar, de forma que as mãos se encaixem profundamente, está sinalizando: “Estou aberto a tudo!”
- Ao apertar sua mão, quem deixa um vão entre as duas palmas está aberto em princípio, mas no momento ainda não deseja revelar tudo de si.
- Pessoas que estendem a mão rígida ou apenas os dedos para cumprimentá-lo também (ainda) gostariam de manter distância.
- E quem oferece só alguns dedos está presente fisicamente, mas sem participar emocionalmente.
- Se alguém empurra as costas da sua mão para baixo ao cumprimentar, trata-se de uma personalidade dominadora.
- Também parece controlador quem adicionalmente segura o seu antebraço com a mão livre. Essa pessoa deseja liderá-lo.
- Em contrapartida, quem pousa a mão livre sobre a mão com que você cumprimenta mostra-lhe assim a sua estima.
- No chamado “gesto do comerciante de usados”, a mão estendida é

segurada lateralmente com ambas as mãos. Dessa maneira pretende-se criar uma aparente intimidade, mas que tende a parecer antipática.

Importante: respeite sempre a zona de distância

É imprescindível respeitar a zona de distância da pessoa que você cumprimenta. Isso quer dizer: no mínimo a distância de um braço!

Em um cumprimento neutro, mantenha a mão perpendicular, nem tão rígida e nem tão relaxada. A pressão exercida pela mão não deve ser fraca nem forte demais.



Gestos reveladores

Você ainda se lembra de quando era criança e traía a si mesmo quando contava mentiras? Isso mesmo! Você punha a mão na frente da boca como se quisesse segurar a mentira depois de dita. Ao nos tornarmos adultos, evidentemente nos desacostumamos a fazer esse gesto tão claro – mas ainda resta um reflexo inconsciente dele em nós. Ele se manifesta quando não dizemos o que realmente pensamos, ou quando de fato mentimos para alguém. Em situações como essas não seguramos mais a mão na frente da boca – em vez disso, desmascaramos a nós mesmos com os chamados “gestos reveladores”. Durante diálogos, preste atenção se o que o interlocutor está dizendo é o que ele pensa, e controle o seu próprio gestual. Você provavelmente também já deixou escapar alguma vez os seguintes gestos reveladores:

Gestos com que é preciso ter cuidado

- Em geral, todos os gestos com que se toca o próprio rosto ou o pescoço depois de ter dito algo apontam que não dissemos tudo ou a verdade. Em movimentos como esses, o reflexo de segurar a mão na frente da boca é redirecionado, e a pessoa em questão coça o nariz, por exemplo.
 - Movimentos inquietos do corpo – como agitar-se ou brincar nervosamente com joias ou objetos – também são um sinal de que não pensamos realmente o que estamos dizendo.
 - Quem dá sua aprovação verbal em relação a algo (como aceitando uma proposta sua), mas ao mesmo tempo faz um gesto de descarte, mostra: não estou realmente de acordo. Isso pode se manifestar tirando poeira da roupa com os dedos, colocando um lápis ou outro objeto de lado ou levando a mão à frente da boca.
 - “Estou aberto a tudo.” Quem faz essa afirmação mantendo as mãos entrelaçadas não é realmente digno de credibilidade.
 - Se o seu interlocutor segura o lóbulo da própria orelha enquanto você fala é porque, pelo visto, não necessariamente concorda com o que você diz. Atos como esses são considerados “gestos de castigo”.

- Quem, durante a própria fala, brinca com os cabelos ou segura a mão na frente da boca, transmite uma impressão insegura e tímida.
- Alguém que promete cumprir algo, cuidar de uma tarefa ou prestar ajuda mantendo os braços cruzados ou as mãos enfiadas nos bolsos da calça não tem intenção real de entrar em ação.

Cuidado: se você tocar o próprio rosto ou o pescoço depois de ter dito algo, o seu interlocutor ficará desconfiado – mesmo que inconscientemente. E você também deve ficar se o fizerem com você. Gestos desviados ou de descarte revelam que alguém não pensa realmente o que está dizendo.



Ainda mais sinais de flerte

No capítulo sobre postura corporal você já conheceu alguns sinais que podem ajudá-lo no flerte (ou também ao estabelecer uma relação pessoal de negócios). Atenção: alguns gestos que você acaba de compreender como “reveladores” possuem significados totalmente diferentes em situações de flerte.

Gestos que exprimem simpatia

- Os homens tocam o próprio rosto com frequência quando acham atraente a mulher com quem estão se comunicando.
- Também é elucidativa a maneira como os homens seguram a mão de sua parceira. Quem toca apenas a ponta dos dedos (ainda) está mantendo distância. Mas se entrelaçar a mão com a dela, demonstra com isso um sentimento de proximidade e intimidade.
- As mulheres tendem a tocar frequentemente, sobretudo nos braços, pessoas em quem estão interessadas.
- No “contexto de flerte”, alguém que alisa ou tira fiapos das roupas mostra simplesmente que quer parecer bem e arrumado.

O gestual de homens e mulheres ainda revela o tipo de personalidade em relacionamentos que há por trás deles:

Machão ou coração mole...

- Enfiando as mãos nos bolsos da calça, o homem pode até querer parecer bacana – mas esse não é um gesto muito soberano.
- Se ele segura os cotovelos, é preciso ter cautela. A situação está exigindo demais dele, e ele sente-se desamparado. Ele busca uma mulher que venha o tempo todo em seu auxílio.
- Mãos apoiadas nas costas são um bom sinal. Ele é um homem autoconfiante e que tem tudo sob controle.
- O homem que apoia o indicador na bochecha e o dedo médio no queixo

está dedicando toda a sua atenção a uma mulher, e ainda pode ser capaz de reconhecer seus erros.

...e a mulher dos seus sonhos – os gestos mostram

- Uma mulher que gesticula o tempo todo inquieta e nervosamente tende a ser do tipo indeciso, e por isso não necessariamente dotada de interesse duradouro.
- Grande interesse demonstram, por sua vez, mulheres que brincam com o cabelo e enrolam cachos nos dedos. Esse gesto ainda sugere que são pessoas muito sensuais e emotivas.



A maneira como alguém se movimenta demonstra muito de sua personalidade e do seu humor momentâneo:

- *Gestos de baixo para cima e do corpo para fora apontam otimismo e abertura.*
- *Pessoas fechadas gesticulam pouco, e geralmente na direção do corpo.*
- *Gestos abaixo da cintura parecem pouco sérios.*
- *Um aperto de mão firme revela uma personalidade autoconfiante, e uma mão frouxa, o contrário.*
- *Quando, a despeito de suas palavras de concordância, uma pessoa mexe nas roupas, brinca com objetos ou toca na própria cabeça ou no pescoço, recomenda-se cautela: essa pessoa não pensa realmente o que diz.*
- *No flerte, o que vale é o contrário: brincar com algo ou tocar-se no rosto indicam interesse e simpatia.*



4

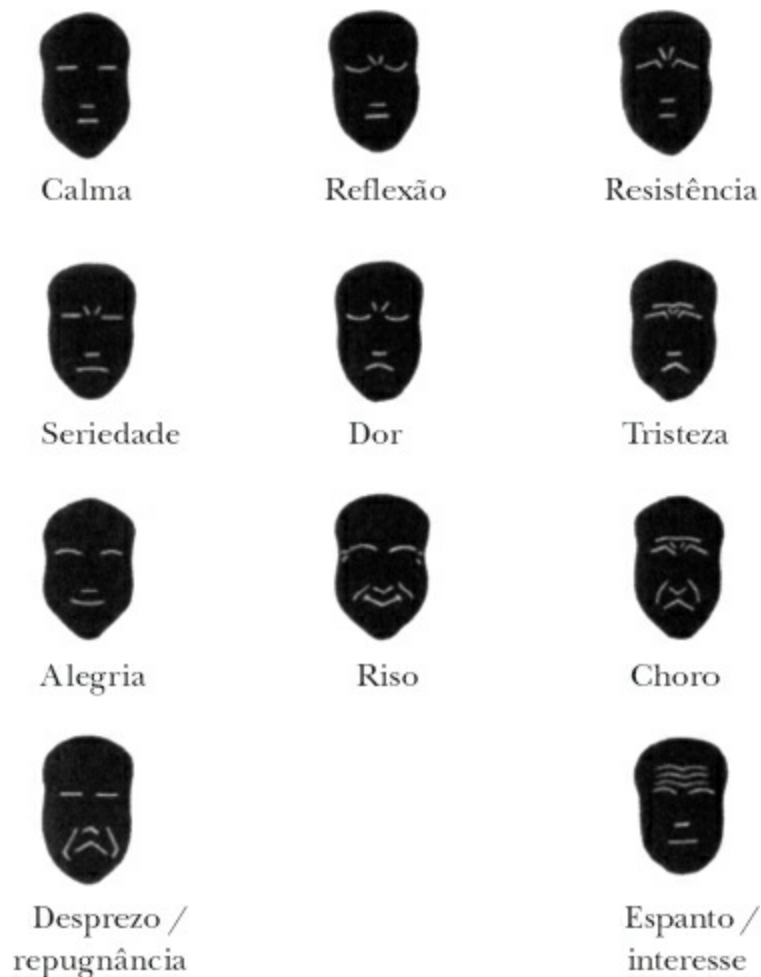
Expressão facial: o espelho da alma

As regras da expressão facial humana são uma ciência por si só. Nem o gestual e nem a postura corporal são capazes de transmitir tão intensivamente diferentes informações sobre humor, sentimentos ou experiências. Isso se deve principalmente ao fato de que em nenhuma outra parte do corpo humano estão localizados tantos músculos em uma superfície tão pequena quanto no rosto – são 43 no total. Esse conjunto possibilita uma rica variedade mímica, com as expressões faciais muitas vezes distinguindo-se apenas em nuances mínimas.

O ABC da expressão facial

No mundo todo, 250 mil expressões faciais servem para que pessoas das mais diferentes nações reconheçam o estado de espírito momentâneo de seus semelhantes. Existem mensagens mímicas universais – ou seja, independentes da pessoa, do sexo, da nação ou da cultura –, mas são apenas bem poucas. Elas descrevem, assim por dizer, as emoções básicas do homem, e não são difíceis de decifrar para nós:

Onze emoções básicas à luz da expressão facial



É por isso que é tão fácil interpretar essas onze expressões faciais: por se tratar de mensagens inequívocas. Elas se aplicam independentemente da

situação em que alguém se encontra. Mas em muitas expressões mímicas, o contexto em que a comunicação ocorre é um critério decisivo para interpretar corretamente as expressões de alguém. Apesar disso, existem alguns sinais que facilitam o seu entendimento.

Como reconhecer recusa – e reagir a ela

Imagine que você tenha feito uma sugestão ou apresentado uma proposta a alguém e esteja apenas aguardando aprovação. Suas chances são pequenas quando o interlocutor aperta firmemente os lábios enquanto mantém a cabeça ereta e imóvel. No pior cenário isso sinaliza raiva, mas sempre indica discordância. Pois quem fecha a boca não está receptivo no momento. Pessoas que torcem o nariz e apertam os olhos enquanto ouvem também sinalizam inequivocamente que não estão de acordo com o que foi dito. Estreitando o campo de visão, nos distanciamos inconscientemente do que estamos ouvindo. O que fazer em uma situação como essa? Deixe claro que você é digno de confiança, mantendo a cabeça levemente inclinada e sorrindo. Assim você se mostra vulnerável e quebra a tensão do seu interlocutor.

...e também aprovação

Se, em contrapartida, o seu interlocutor ergue as sobrancelhas enquanto você lhe conta algo, pode-se partir do pressuposto que a sua exposição despertou interesse. O motivo? Quando algo nos interessa, queremos automaticamente saber mais a respeito. Por isso elevamos as sobrancelhas, já que assim nossos olhos ficam maiores e conseguimos absorver mais informações visualmente.

...e concentração

Você já observou alguma vez a expressão facial das crianças quando estão hipnotizadas na frente da televisão? Exatamente! Elas olham fixamente e mantêm a boca aberta. Essa expressão é um sinal de que momentaneamente não precisam e nem desejam agir, pois estão dedicando toda a sua atenção a uma coisa. Uma criança que parece assim hipnotizada não reagirá a perguntas ou mesmo a repreensões da mãe – pois naquele momento não é capaz de agir.

É o que comprova um pequeno experimento: mantenha a mandíbula aberta e tente calcular 13×4 . Você terá que fazer um grande esforço.

Rugas revelam esforço

Outro exemplo comprova como certas expressões faciais podem limitar a capacidade de ação: já lhe aconteceu alguma vez de sentar-se à escrivaninha ruminando um problema por horas e ainda assim não conseguir avançar na solução? Se nessas situações você verificasse a sua própria expressão, constataria que franze cada vez mais a testa, evidenciando sem perceber o seu esforço mental. Mas essa expressão facial só nos bloqueia ainda mais, pois envia ao cérebro um sinal de insegurança. Consequência: você pensa de forma cada vez mais crítica e inflexível, até cair em um beco sem saída mental. E só uma coisa pode ajudar a reencontrar a saída: relaxe as feições do rosto!

Leia nos lábios!

Não são apenas os olhos que revelam informações quando se trata de decifrar as expressões de nosso interlocutor. A boca também é capaz de expressar muita coisa – e não somente por meio da fala. A posição dos lábios, o formato que assumem e o fato de estarem contraídos ou relaxados entregam alguns dados:

- Se o seu interlocutor mantém os cantos da boca levantados, isso demonstra que está sereno e alegre.
- Cantos da boca caídos, por sua vez, são sinal de tristeza e preocupação.
- Pessoas com lábios carnudos tendem a ter alterações fortes de humor, e a vivê-las com intensidade – sejam de alegria, tristeza ou fúria.
- Já lábios pequenos e finos indicam uma pessoa de sensorialidade diferenciada – bem como reza o ditado: melhor qualidade do que quantidade!
- Um lábio inferior dominante é um traço indicativo de alguém que reage de forma impulsiva e também age de maneira depreciativa. “Viver agora, pensar depois!” é o seu estilo.
- Alguém que possui o lábio superior dominante, por sua vez, é afetuoso,

sensível e capaz de sentimentos intensos.

- Quando alguém faz bico, por exemplo, ainda está examinando o assunto ou adiando por ora uma decisão.
- Se uma pessoa lambe com deleite os lábios superior e inferior, é porque está apreciando os fatos ou uma situação.
- Porém, se ela passa a língua somente sobre o lábio inferior, é porque está refletindo.
- Uma pessoa com lábios relaxados, via de regra também está tranquila, e por isso é capaz de agir de forma soberana e flexível.
- Por outro lado, manter a boca fechada e os lábios apertados demonstra que não se está disposto a aceitar algo. Fazendo isso, a pessoa apresenta postura fechada tanto mental quanto corporalmente, e mantém-se firme em sua decisão.
- Se o indivíduo decidiu-se contra algo e o rejeita – uma proposta que você fez, por exemplo –, isso é reconhecível pelo seu ato de projetar o lábio inferior para a frente.
- Se o seu parceiro de diálogo projeta a língua para fora, é porque também está afastando um pensamento.
- Se ao sorrir o seu interlocutor ergue somente um dos cantos da boca, isso pode indicar um dilema interior ou sarcasmo de sua parte.
- Se os lábios do seu interlocutor estão tensos e contraídos, há duas possibilidades: ou ele está amedrontado e por isso recua, ou está enfurecido ou com raiva.

Uma curta digressão: Qual é a posição da cabeça?

Aliás, não é só à expressão facial do nosso interlocutor que devemos dedicar atenção – a própria posição da cabeça também já pode dizer muito:

- Se a cabeça é mantida erguida e em posição frontal em relação ao interlocutor, isso pode ser visto como um sinal de prontidão para lutar. E se o olhar ainda é direcionado para cima, isso quer dizer: “Eu tenho um bom panorama das coisas”.
- A cabeça inclinada para o lado, por sua vez, permite depreender um relacionamento harmônico, e significa basicamente: “Você pode confiar

em mim”.

- Mas com a influência de outras nuances, tal postura ganha um significado totalmente diferente. Por isso, também esteja atento a variantes! Por exemplo: se o olhar é de baixo para cima, vê-se uma ruga na testa e uma sobrancelha ainda é levantada, o seu interlocutor na verdade está desconfiado.

Fique relaxado

Pesquisas demonstraram que pessoas que sorriem sempre são mais inventivas que as que franzem muito a testa. Quem afrouxa a expressão facial também libera tensões mentais e evita rugas. Fazer exercícios de relaxamento de vez em quando pode beneficiar a musculatura do seu rosto. Veja a seguir um simples:

Programa de três passos

- 1) Franza a testa formando rugas e relaxe-a novamente.
- 2) Aperte firmemente os olhos e torne a abri-los.
- 3) Franza o nariz por alguns segundos e faça bico.

Repita todos os exercícios várias vezes e ria à vontade das caretas: o riso traz felicidade!

Existem inúmeras possibilidades de expressão facial. Apesar disso, emoções básicas como dor, alegria e surpresa ultrapassam barreiras culturais, e são facilmente reconhecíveis. Pode-se, por exemplo, interpretar recusa em uma boca firmemente fechada, e concordância em olhos bem abertos. Atenção: relaxando a expressão facial, você também relaxa os seus pensamentos.



Expressões positivas e negativas

A impressão visual que causamos permanece mais tempo na memória que a verbal. Por isso, no que diz respeito à expressão facial – assim como ao gestual – é recomendável estar atento para evitar efeitos negativos:

O que não fazer na expressão facial

- A maioria das pessoas tende a manter expressão facial aborrecida e mal-humorada quando estão sob estresse. Em situações como essa, dar um sorriso pode ajudar a reduzir a tensão psicológica e a assumir uma presença mais relaxada e simpática.
- Nos relacionamentos, fazer beicinho pode ser um recurso eficaz para fazer o parceiro mudar de ideia, convencendo-o de algo. Na vida coletiva, porém, essa expressão facial é inoportuna, e por isso deve ser evitada.
- O mesmo vale para o ato de mostrar a língua. Trata-se de uma expressão não muito polida.
- Efeito pouco simpático tem o sorriso torto, no qual apenas um dos cantos da boca se eleva. Usando essa expressão, você não só parece artificial, como também cínico e arrogante.
- Via de regra, não devemos tentar alterar conscientemente nossas expressões faciais. Isso só causaria uma impressão afetada, e, com isso, antipática.

Sorria, por favor!

A garantia de uma presença positiva e simpática de ponta a ponta é pura e simplesmente a expressão mais simples de todas – o sorriso. Mas ele precisa ser sincero! Apenas levantar os cantos da boca não basta – sorria com o rosto todo. Faces erguidas, ruguinhas ao redor dos olhos e sobrancelhas baixas acompanhando o sorriso são um sinal seguro de que a alegria não está sendo simulada. A vantagem de uma expressão facial alegre: o sorriso consciente também provoca no corpo uma reação neurofisiológica positiva, e, conseqüentemente, uma reação hormonal de mesma natureza. Você simula

bom humor, e assim fica bem-humorado. Um truque simples para melhorar o próprio estado de espírito em questão de segundos.

Acenar com a cabeça funciona!

Um sinal corporal que também sempre tem efeito positivo – principalmente em situações de negociação, por exemplo – é balançar a cabeça afirmativamente. Acenando com ela você estimula o seu interlocutor a continuar falando e lhe sinaliza sua atenção e aprovação. Esse gesto ainda pode ser reforçado com confirmações de que está mesmo ouvindo, emitindo sons como “aham” ou “hmm”. Em nosso ambiente cultural, balançar a cabeça na vertical significa concordância. Quando dizemos sim para algo, normalmente não só verbalizamos, como também fazemos simultaneamente um movimento afirmativo com a cabeça. Observe políticos ou debates na televisão: ao manifestarem sua opinião, as pessoas automaticamente balançam a cabeça. Sendo assim, se deseja conquistar novos “aliados” na rodada de negociação, balance a cabeça você também. Para convencer o seu interlocutor nessa situação, faça que sim levemente com a cabeça enquanto expõe a ele as suas observações. Assim é possível aumentar a probabilidade de que ele concorde com você. Se a outra pessoa realmente tiver a mesma opinião, você saberá justamente pelo fato de ela concordar com a cabeça antes de se expressar verbalmente.

Sinais de flerte

Receber do interlocutor um sorriso amigável é sempre bom sinal. O contato visual é totalmente decisivo nesse gesto. Encarando-o por mais tempo que a duração de um pensamento, as pessoas lhe sinalizam inequivocamente o seu interesse.



Atente para não parecer carrancudo quando em situações de estresse. Relaxe sua expressão facial e os pensamentos. Não faça expressões faciais artificiais, pois elas pareceriam forçadas. E principalmente: sorria!

Um olhar basta

“Um olhar diz muito” ou “os olhos revelam tudo” – a maneira como fitamos as pessoas e como nosso olhar muda em determinadas situações às vezes diz mais que mil palavras. Ao encontrar alguém, os primeiros segundos, em que você se comunica apenas pelo contato visual, já podem ser decisivos. Dependendo da maneira como encara uma pessoa, você pode parecer simpático ou antipático para ela.

O que os olhares dizem

- A melhor forma de ter um olhar amigável e aberto é dando um pequeno sorriso. Um contato visual como esse, que tem mais ou menos a duração de um pensamento, sinaliza interesse no outro e manifesta uma índole autoconfiante e digna de confiança.
- Com um olhar fugidio você demonstra: você viu o outro e o respeita.
- Olhar fixamente para o chão transmite a impressão de estar ensimesmado e sem interesse no ambiente ao redor.
- Caso trate o interlocutor como “pouco digno do seu olhar”, fitando o tempo todo quem passa ao redor, você será visto como arrogante e presunçoso.
- Mais que desagradável é um olhar “fulminante”! Quem encara o outro de forma longa e intensiva deixa-o inseguro e desperta nele o desejo de escapar do seu olhar.
- Caso use óculos: evite olhar por cima deles. Isso o faria parecer um professor severo, o que não causa impressão muito simpática na vida profissional.
- Quem aperta os olhos para focá-los melhor sinaliza agressividade e desejo de ataque. Tal olhar não é percebido como confortável por ninguém.

O “olhar de mau”

O ato de tentar focar o olhar tem influência sobre como você se sente. Preste atenção em como a musculatura da nuca endurece e a respiração torna-

se mais curta quando você faz o “olhar de mau”. Ele sinaliza ao cérebro que existe a ameaça de um potencial perigo – você fica tenso e pronto para a luta. É muito simples testar esse efeito – esforçando-se para focar o olhar e então tentando olhar para o lado. Isso sequer será possível. Nessa posição você também encontrará dificuldade para respirar mais rápido, falar em tom mais agudo ou inclinar a cabeça lateralmente.

Não se esqueça: um leve sorriso provoca automaticamente um olhar amigável.



Expressões reveladoras

Você já sabe que a sua postura corporal e os seus gestos são capazes de realmente desmascará-lo em algumas situações. O mesmo vale para as expressões faciais, com as quais você, por exemplo, emite sinais inconscientes no flerte – ou permite reconhecer que não está dizendo o que realmente pensa.

O que a expressão facial revela

Mesmo as menores contrações da musculatura facial ou uma simples piscada de olhos já podem provocar no interlocutor a impressão de que você esteja fingindo ou escondendo alguma coisa. Com base nas seguintes pistas você pode verificar se o seu parceiro de diálogo não está dizendo totalmente a verdade:

- Ele pisca muito os olhos, acentuadamente.
- Sua expressão facial parece artificial, como com um sorriso muito largo.
- Evita contato visual e literalmente não consegue “olhar nos olhos”.
- Fecha os olhos com frequência.



Nosso rosto tem 43 músculos – recorde no corpo humano. Por isso, as possibilidades da expressão facial humana são quase ilimitadas, e muito diferentes culturalmente. Mesmo assim, algumas regras simples podem ajudá-lo a interpretar ao menos de forma básica os seus semelhantes:

- *Expressão facial fechada, como lábios apertados e olhar imóvel, são sinal inequívoco de recusa.*
- *O sorriso é sincero quando os olhos sorriem junto (reconhecível pelas pequenas rugas), não movendo somente a boca.*
- *Sobrancelhas erguidas demonstram admiração e interesse.*
- *Assim como com a postura corporal e o gestual, você pode influenciar o seu humor com a expressão facial: quando sorrimos, o humor melhora*

automaticamente; uma expressão sombria, por sua vez, nos deprime.



5

Diferenças culturais no âmbito da linguagem corporal

Quando o assunto é a linguagem corporal, não existem receitas infalíveis. Mesmo que determinados gestos ou expressões possam nos parecer inequívocos, muitos fatores são necessários para a correta interpretação dos sinais do corpo. Além de idade e sexo, eles também incluem a origem cultural da pessoa em questão. O quanto esse aspecto pode influenciar a linguagem corporal já é evidenciado pelo fato de que pessoas bilíngues também mudam de postura, gestual e expressão facial quando trocam de idioma.

O exemplo a seguir mostra os mal-entendidos que o desconhecimento sobre uma linguagem corporal estrangeira pode causar: um advogado norte-americano acompanhou o chefe de Estado do seu país ao Japão e fez uma apresentação para altos funcionários do governo japonês. Ele terminou a palestra convencido de ter entediado os ouvintes a ponto de terem caído no sono.

O que ele não sabia: no Japão, fechar os olhos e balançar levemente a cabeça é sinal de estar dedicando grande atenção a algo.

O cumprimento certo no mundo todo

O que você acha que aconteceria se, para cumprimentar alguém, você colocasse o pé na cabeça da pessoa? O interlocutor provavelmente não ficaria muito feliz – a não ser que ele seja membro da tribo Toda, do sul da Índia. (Lá é essa a forma usual de cumprimentar membros da tribo de posição inferior na hierarquia.)

Conforme com a sabedoria popular do “em Roma, faça como os romanos”, existem os mais diferentes ritos de saudação de acordo com cada cultura:

- Apertar a mão e tirar ou tocar o chapéu também é tão comum na Europa quanto na América.
- Com um beijo na mão ainda se cumprimenta na Europa Central e na América Latina.
- Na Grã-Bretanha, um leve aceno com a cabeça já é suficiente.
- Os chineses curvam-se para cumprimentar.
- Na Índia e no Sudoeste Asiático, por sua vez, o comum é unir as mãos na frente do peito.
- Os marroquinos cultivam o ato de beijar-se reciprocamente as mãos.



A maneira de cumprimentar em cada país é determinada pela cultura local. Informe-se com antecedência sobre quais são os hábitos usuais, e se é preferível apertar ou beijar a mão.

Concordância e negação

Você já sabe: alguns “vocábulos corporais” já são aprendidos no nosso primeiro ano de vida. Sobretudo gestos como abanar a cabeça positiva ou negativamente, para aceitar ou rejeitar algo. Na maior parte do mundo esses dois sinais também são compreendidos. Apesar disso, há algumas exceções culturais:

- Para sinalizar concordância, por exemplo, na Índia, no Paquistão e na Bulgária a cabeça é meneada para lá e para cá – e na Etiópia, jogada para trás.
- Já nos países árabes, na Grécia, na Turquia e no sul da Itália, jogar a cabeça para trás é um gesto de negação.
- Tão globalmente difundida quanto o meneio de cabeça é a possibilidade de acenar com a mão ou com o dedo indicador ou de cruzar as mãos para dizer “não”.
- No sul da Itália e na Sardenha também é comum bater a mão no queixo com esse significado.
- Abanar a mão é compreendido no Japão como um gesto de negação.

Evitando mal-entendidos

Muitos gestos que você usa todos os dias e de forma absolutamente óbvia também existem em outras culturas. “Mas isso é prático”, você pode estar pensando. Infelizmente não! Pois é muito comum que os mesmíssimos gestos tenham significado totalmente distinto em ambientes culturais diferentes. Sendo assim, partir automaticamente do pressuposto que um mesmo sinal corporal também pode ser igualmente interpretado em todos os lugares às vezes pode provocar mal-entendidos constrangedores. Exemplos de como um mesmo gesto pode ter sentidos bastante diferentes:

- Em Porto Rico, é habitual tocar o interlocutor cerca de 180 vezes por hora; na Grã-Bretanha, absolutamente nenhuma. Sendo assim, um inglês poderia sentir-se incomodado durante uma conversa entre eles – e o porto-riquenho poderia ter a impressão de pouca simpatia por parte do interlocutor.
- Na América do Norte e na Europa, fazer um “O” com os dedos polegar e indicador é visto como um sinal positivo e afirmativo. Já para os japoneses, isso simboliza dinheiro. Na França, na Bélgica e na Tunísia, por sua vez, reconhece-se nesse gesto a forma de um número zero, compreendendo-o como um sinal de que algo não tem valor. Já em Malta, na Tunísia, na Grécia, na Turquia, na Rússia e em parte da América do Sul, assim como no Oriente Próximo, o “O” está entre os gestos obscenos e ofensivos.
- O polegar erguido vale como um sinal de reconhecimento em quase todos os lugares. No Japão, ele é compreendido como o número cinco. Mas na Austrália e na Nigéria, por sua vez, é interpretado como um convite bastante pessoal a sumir dali.
- Em praticamente todos os países do mundo o chamado “V de vitória”, com os dedos indicador e médio erguidos para formar um V, é interpretado como símbolo de êxito ou paz. Apenas na Grã-Bretanha e na Austrália esse gesto dá a entender de forma bastante indelicada que alguém deve sumir dali.

Em viagens ao exterior ou no trato com interlocutores

profissionais estrangeiros evite gestos que você não tem certeza do que significam para pessoas de outros países. Quanto menos você gesticular nessas situações, menor será a chance de ser mal-interpretado.





6

Teste: Como estão suas habilidades na linguagem corporal?

Agora é com você! Nos últimos 30 minutos você descobriu um pouco sobre a postura corporal, o gestual e a expressão facial.

Com este pequeno teste, agora você pode verificar se já fala a linguagem corporal com “fluência”.

Antes, algumas instruções:

Para o exercício a seguir, cinco fatores importantes devem ser observados:

- 1) Trata-se principalmente de situações que provocam tensão nos participantes (entrevista de emprego, reunião de negócios etc.).
- 2) Em princípio, deficiências e particularidades físicas foram desconsideradas.
- 3) Trata-se principalmente de sinais corporais inconscientes.
- 4) Os significados podem variar de cultura para cultura.
- 5) Não são considerados hábitos particulares dos parceiros de diálogo.

	Quando o(a) interlocutor(a):	Isso é sinal de que ele/ ela:
1)	Franze a testa.	
2)	Mantém a cabeça inclinada.	
3)	Acaricia o queixo.	
4)	Ergue as sobrancelhas.	
5)	Pisca com frequência.	

6)	Deixa formar um vão ao apertar sua mão.	
7)	Também segura o antebraço ao cumprimentar.	
8)	Mostra as palmas das mãos.	
9)	Não mantém contato visual.	
10)	Mantém bom contato visual.	
11)	Segura rapidamente o nariz.	
12)	Abre a boca.	
13)	Aperta os lábios.	
14)	Inclina o tronco para a frente.	
15)	Reclina o tronco bem para trás.	
16)	Cruza os braços na frente do peito.	
17)	Inclina o tronco lateralmente.	
18)	Faz movimentos amplos de braços.	
19)	Esfrega as mãos.	
20)	Brinca com a caneta.	
21)	Enfia a mão no bolso da calça.	
22)	Finca as mãos nos quadris.	
23)	Troca de perna de apoio.	
24)	Cruza as pernas na direção do interlocutor/em outra direção.	
25)	Estica as pernas para a frente quando sentado.	
26)	Senta só na beirada dianteira da cadeira.	
27)	Posiciona os pés mais atrás.	
28)	Enrosca os pés nos da cadeira.	
29)	Ergue a ponta do pé.	
30)	Direciona a ponta do pé para uma abertura na sala.	

E agora a solução.

Solução

- 1) ...não consegue avançar nos pensamentos ou está refletindo criticamente sobre o que foi dito.
- 2) quer lhe mostrar o quanto é digno(a) de confiança.
- 3) rejeita uma proposta, mesmo que tenha expressado aceitação verbalmente.
- 4) está interessado(a) e quer saber mais.
- 5) está nervoso(a), talvez por não estar dizendo o que realmente pensa ou por estar mentindo.
- 6) ainda não quer revelar tudo de si.
- 7) deseja dominar e decidir.
- 8) está aberto(a) a tudo.
- 9) não tem interesse na conversa.
- 10) tem interesse na conversa.
- 11) não disse a verdade.
- 12) no momento não está apto(a) a absorver mais informações.
- 13) no momento não está pronto(a) para absorver mais informações, ou reage com recusa ou até fúria em relação ao que foi dito.
- 14) está interessado(a) no diálogo.
- 15) demonstra recusa, ou se convenceu.
- 16) momentaneamente não sente necessidade de agir, ou então encara algo com rejeição.
- 17) está se “esquivando” de uma proposta.
- 18) é uma pessoa extrovertida e receptiva.
- 19) tem necessidade de atenção.
- 20) está nervoso(a), sente-se mal/inseguro(a) e eventualmente não pensa realmente o que diz.
- 21) está indiferente e desinteressado(a).
- 22) deseja demonstrar superioridade.
- 23) não é 100% da opinião que manifestou.
- 24) concorda com o que foi dito/é de outra opinião.

- 25) sente-se bem.
- 26) está inquieto(a) e “pronto(a) para correr”.
- 27) está pronto(a) para entrar em ação.
- 28) está inseguro(a) e busca apoio.
- 29) não está de acordo com o que foi dito.
- 30) sente-se mal e preferiria fugir.

Leitura rápida

Influência recíproca entre corpo e mente

Lembre-se: talvez o seu comportamento não revele exatamente o que você tenta esconder com palavras. Mas a sua linguagem corporal sempre permite depreender se você está ou não expressando os seus verdadeiros pensamentos. Se não houver harmonia no comportamento, você parecerá antipático para os outros. Adaptar e incorporar uma linguagem corporal estranha não mudará nada na sua personalidade. Você só parecerá pouco autêntico, e, com isso, antipático.

O que uma pessoa pensa e sente, e as suas percepções – tanto a experiência que já acumulou quanto o humor momentâneo – refletem-se em sua linguagem corporal: um estado de espírito positivo manifesta-se em uma postura ereta, e vivências negativas abatem as pessoas visivelmente no corpo.

A linguagem corporal é a nossa forma de comunicação mais elementar:

- Em um primeiro contato, os sinais corporais decidem em mais de 90% se duas pessoas combinam ou não entre si.*
- Você só parece autêntico e convincente quando a sua linguagem corporal e a falada estão em harmonia.*
- Humor, sentimentos e experiências exercem efeito – positivo ou negativo – sobre a sua linguagem corporal.*
- E o contrário também é possível – influenciar o seu humor por meio do gestual ou da expressão facial correspondentes: uma postura corporal aberta e uma expressão amigável fazem surgir pensamentos positivos, enquanto sinais corporais negativos provocam um humor abatido.*

Sempre observe as regras básicas da boa linguagem corporal para causar o efeito mais simpático e competente possível:



- ***Demonstre postura! Autoconfiança é algo que se irradia ficando em pé com firmeza, com ambos os pés na largura dos quadris. Assim você mostra manter bom contato com o chão.***

- ***Verifique a posição da cabeça! Mantenha-a sempre erguida. Assim você parece autoconfiante e neutro. Mas cuidado com o queixo! Levantando-o demais você automaticamente parece arrogante e antipático.***

- ***Abra os braços! Braços cruzados sinalizam rejeição. Mesmo que a posição seja confortável, evite-a, abrindo-se em vez disso!***

- ***Mantenha distância! Cada pessoa vive em sua própria “bolha de espaço”, que cria uma certa zona de distância. Via de regra, nossa “distância segura” pessoal corresponde a um braço de comprimento. A pessoas mais familiares que as demais, porém, permitimos maior proximidade. Então, quando ainda não conhecer tão bem uma pessoa, é imprescindível que se respeite sua zona de distância. Senão você correrá o risco de parecer inconveniente.***

Postura corporal – o seu cartão de visitas

Com uma coroa imaginária na cabeça e uma ervilha entre as nádegas você fica em pé da maneira ideal – e deixando os braços penderem relaxados. Contra o nervosismo e a tensão, ajuda alternar entre contrair os músculos e relaxá-los.

Sente-se da forma mais aberta possível, sem braços e pernas cruzados. Assim você terá boa capacidade de absorção e parecerá comunicativo em vez de fechado.

Um andar ereto irradia autoconfiança. Ajuste a largura dos passos ao tamanho do corpo e caminhe objetivamente até pessoas ou lugares.

É imprescindível respeitar a necessidade de distância alheia. Você provavelmente também não gosta quando alguém chega perto demais.

A postura corporal é o seu cartão de visitas:

- ***Mantenha-se ereto – seja em pé, sentado ou andando.***
- ***A posição ideal em pé é obtida com o “truque da coroa e da***



ervilha”. Nele você abre o peito e eleva o seu vértice, contraindo barriga e bumbum.

- *Quando em pé, deixe os braços penderem soltos. Suas mãos devem ficar sempre visíveis.*
- *Sente-se de forma aberta, virando-se na direção do interlocutor. Inclinar o corpo ou apontar o pé para o interlocutor são demonstrações de interesse.*
- *Ao caminhar, atente para o ritmo adequado (nem tão rápido, nem devagar demais), e para dar passos firmes.*
- *Durante o diálogo, repare em manifestações de simpatia por parte do interlocutor, como a cabeça inclinada lateralmente.*
- *Sobretudo, corpo encaixado – mas mantendo-se móvel em vez de rígido.*

Gestual – o que as mãos dizem

Sensibilize-se para gestos positivos e negativos, pois com pequenos movimentos você pode influenciar decisivamente o seu efeito sobre os outros. Via de regra, vale: gestos abertos, de baixo para cima e acima da cintura parecem positivos. Nesse contexto, observe que o gestual deve combinar com a sua personalidade e com a situação.

Em um cumprimento neutro, mantenha a mão perpendicular, nem tão rígida e nem tão relaxada. A pressão exercida pela mão não deve ser fraca nem forte demais.

Cuidado: se você tocar o próprio rosto ou o pescoço depois de ter dito algo, o seu interlocutor ficará desconfiado – mesmo que inconscientemente. E você também deve ficar se o fizerem com você. Gestos desviados ou de descarte revelam que alguém não pensa realmente o que está dizendo.



Pela maneira como alguém se movimenta, ele mostra muito de sua personalidade e do seu humor momentâneo:

- *Gestos de baixo para cima e do corpo para fora apontam otimismo e abertura.*
- *Pessoas fechadas gesticulam pouco, e geralmente na direção do corpo.*
- *Gestos abaixo da cintura parecem pouco sérios.*
- *Um aperto de mão firme revela uma personalidade autoconfiante, e*

uma mão frouxa, o contrário.

- *Quando, a despeito de suas palavras de concordância, uma pessoa mexe nas roupas, brinca com objetos ou toca na própria cabeça ou no pescoço, recomenda-se cautela: essa pessoa não pensa realmente o que diz.*
- *No flerte, o que vale é o contrário: brincar com algo ou tocar-se no rosto indicam interesse e simpatia.*

Expressão facial: o espelho da alma

Existem inúmeras possibilidades de expressão facial. Apesar disso, emoções básicas como dor, alegria e surpresa ultrapassam barreiras culturais, e são facilmente reconhecíveis. Pode-se, por exemplo, interpretar recusa em uma boca firmemente fechada, e concordância em olhos bem abertos. Atenção: relaxando a expressão facial, você também relaxa os seus pensamentos.

Atente para não parecer carrancudo quando em situações de estresse. Relaxe sua expressão facial e os pensamentos. Não faça expressões faciais artificiais, pois elas pareceriam forçadas. E principalmente: sorria!

Não se esqueça: um leve sorriso provoca automaticamente um olhar amigável.

Nosso rosto tem 43 músculos – recorde no corpo humano. Por isso, as possibilidades da expressão facial humana são quase ilimitadas e muito diferentes culturalmente. Mesmo assim, algumas regras simples podem ajudá-lo a interpretar ao menos de forma básica os seus semelhantes:



- *Expressão facial fechada, como lábios apertados e olhar imóvel, são sinal inequívoco de recusa.*
- *O sorriso é sincero quando os olhos sorriem junto (reconhecível pelas pequenas rugas), não movendo somente a boca.*
- *Sobrancelhas erguidas demonstram admiração e interesse.*
- *Assim como com a postura corporal e o gestual, você pode influenciar o seu humor com a expressão facial: quando sorrimos, o humor melhora automaticamente; uma expressão sombria, por sua vez, nos deprime.*

Diferenças culturais no âmbito da linguagem corporal

A maneira de cumprimentar em cada país é determinada pela cultura local. Informe-se com antecedência sobre quais são os hábitos usuais e se é preferível apertar ou beijar a mão.



Em viagens ao exterior ou no trato com interlocutores profissionais estrangeiros, evite gestos que você não tem certeza do que significam para pessoas de outros países. Quanto menos você gesticular nessas situações, menor será a chance de ser mal-interpretado.

Literatura complementar

EKMAN, P. *Gefühle lesen: wie sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren*. Heidelberg: Spektrum Akademischer, 2004.

GAY, F. & SEIWERT, L.J. *Das 1 X 1 der Persönlichkeit*. Offenbach: Gabal, 2000.

GRILLPARZER, M. "Salto vitale". *24 Stunden das Leben einfach umkrempeln*. Munique: Gräfe/Unzer, 2004.

GUSS, K. *Psychologie – Ein humorvoller Einstieg*. Heidelberg: Hüthig, 1997.

HIERHOLD, E. *Sicher präsentieren – Wirksamer vortragen*. Viena/Frankfurt: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 2000.

LYLE, J. *Körpersprache*. Edição especial. Bindlach: Gondrom, 1990.

MOLCHO, S. *Alles über Körpersprache*. Munique: Goldmann, 2002.

RUHLEDER, R.H. *Rhetorik, Kinesik, Dialektik*. 14. ed. Bonn: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG.

SCHERER, H. *Von den Besten profitieren*. Vol. 3. Offenbach: Gabal, 2003.

Unternehmen Erfolg & Revista Focus. "Focus Forum: die Erfolgsmacher – Von den Besten profitieren". Frankfurt/ Nova York: Campus, 2004.

WATZLAWICK, P. et al. *Menschliche Kommunikation: Formen, Störungen, Paradoxien*. Göttingen: Huber, 1969.

Índice remissivo

Abertura 1, 2, 3, 4
Aceitação/concordância 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
Alegria 1, 2, 3
Andar 1, 2, 3, 4, 5
Aperto de mão 1, 2, 3
Autoconfiança 1, 2

Bem-estar 1
Braços cruzados 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7

Cabeça
 não com a 1, 2
 posição da 1, 2, 3
 sim com a 1, 2, 3
Concentração 1
Contato visual 1, 2, 3-4, 5
Cumprimento 1-2, 3, 4, 5, 6

Descarte
 gestos de 1, 2
Distância 1, 2, 3, 4
 zona de 1, 2, 3, 4
Dominação 1, 2, 3
Dor 1, 2

Energia 1-2, 3, 4, 5

Expressão facial

negativa 1-2

positiva 1-2

reveladora 1

Extrovertido 1, 2

Flerte

sinais de 1, 2, 3, 4

Gestos

negativos 1-2, 3

para se eximir 1

positivos 1-2, 3

reveladores 1, 2

Harmonia 1, 2, 3

Humor 1, 2-3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11-12

Insegurança 1

Interesse 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10

Introvertido 1

Mentira 1, 2

Passos

largura dos 1, 2

Perna de apoio 1, 2, 3

Posição

em pé 1, 2-3, 4, 5

sentada 1

Raiva 1, 2, 3, 4, 5, 6

Recusa/negação 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

Simpatia 1, 2

Sorriso 1, 2, 3, 4, 5, 6-7, 8

Temperamento 1

Tensão 1, 2, 3, 4

corporal 1, 2, 3

Timidez 1, 2, 3, 4, 5, 6

Tristeza 1, 2

Truque da coroa e da ervilha 1, 2, 3

Selo Vozes de Bolso

- Assim falava Zaratustra
Friedrich Nietzsche
- O príncipe
Nicolau Maquiavel
- Confissões
Santo Agostinho
- Brasil: nunca mais
Mitra Arquidiocesana de São Paulo
- A arte da guerra
Sun Tzu
- O conceito de angústia
Søren A. Kierkegaard
- Manifesto do Partido Comunista
Friedrich Engels e Karl Marx
- Imitação de Cristo
Tomás de Kempis
- O homem à procura de si mesmo
Rollo May
- O existencialismo é um humanismo
Jean-Paul Sartre
- Além do bem e do mal
Friedrich Nietzsche
- O abolicionismo
Joaquim Nabuco
- Filoteia
São Francisco de Sales
- Jesus Cristo Libertador
Leonardo Boff
- A Cidade de Deus - Parte I

Santo Agostinho

- A Cidade de Deus - Parte II

Santo Agostinho

- O conceito de ironia constantemente referido a Sócrates

Søren A. Kierkegaard

- Tratado sobre a clemência

Sêneca

- O ente e a essência

Tomás de Aquino

- Sobre a potencialidade da alma

- De quantitate animae

Santo Agostinho

- Sobre a vida feliz

Santo Agostinho

- Contra os acadêmicos

Santo Agostinho

- A Cidade do Sol

Tommaso Campanella

- Crepúsculo dos ídolos ou como se filosofa com o martelo

Friedrich Nietzsche

- A essência da Filosofia

Wilhelm Dilthey

- *Elogio da loucura*

Erasmus de Roterdã

- *Linguagem corporal em 30 minutos*

Monika Matschnig

HENRIK FEXEUS

MESMO AUTOR DE A ARTE DE LER MENTES

JOGOS DE PODER

**MÉTODOS SIMPÁTICOS PARA
INFLUENCIAR AS PESSOAS**



Jogos de poder

Fexeus, Henrik

9788532653574

280 páginas

[Compre agora e leia](#)

Este livro inclinará a balança ao seu favor. Não importa se você for vendedor, advogado, garçom, professor, cuidador, gerente estratégico, estudante ou encantador de cães, a meta é ajudá-lo a dominar a arte de conseguir o que quer, e não o que os outros querem. Deixe-os envolvidos em aulas e pesquisas. Atividades assim podem ser interessantes e divertidas, mas não são realmente necessárias. Mais fácil é parar de ser um seguidor e tornar-se um líder.

[Compre agora e leia](#)

HENRIK FEXEUS

A ARTE DE LER MENTES

**COMO INTERPRETAR GESTOS
E INFLUENCIAR PESSOAS
SEM QUE ELAS PERCEBAM**



4ª Edição

Com exercícios
para testar suas
habilidades!

A arte de ler mentes

Fexeus, Henrik

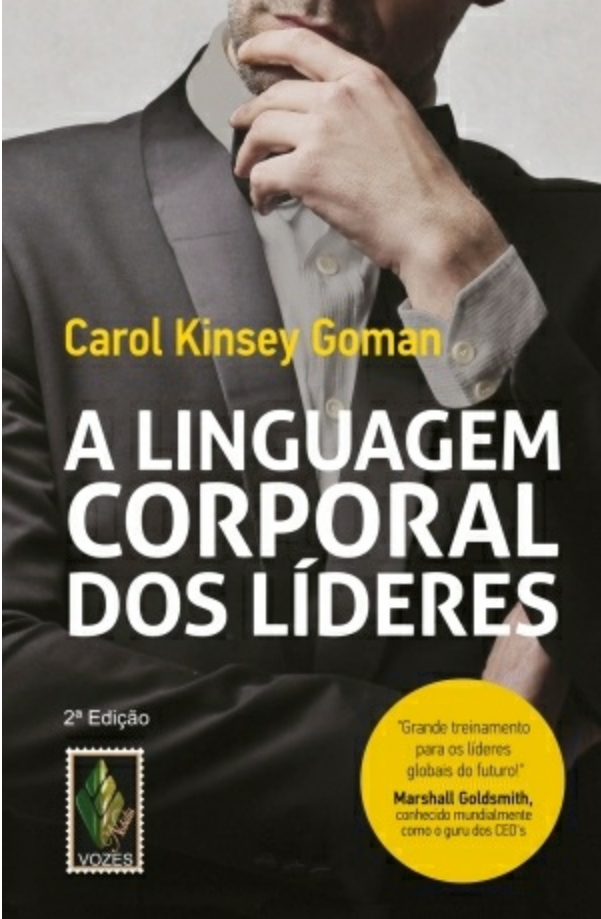
9788532647023

288 páginas

[Compre agora e leia](#)

Leitura da mente não é um mito, e nem é mais misterioso do que entender o que alguém está dizendo ao falar conosco. E este livro tem tudo o que você precisa saber para se tornar um especialista em leitura da mente. Usando habilidades como comunicação não-verbal, linguagem corporal e influência psicológica, podemos descobrir o que a outra pessoa pensa e sente e, assim, controlar seus pensamentos e crenças da maneira que quisermos. O autor introduz uma nova forma de fazer leitura da mente que você poderá colocar em prática em todos os aspectos da sua vida diária, como entrevistas de emprego, em um primeiro encontro, para fazer propostas ao seu chefe, e em todas as situações sociais em que você desejar influenciar outras pessoas.

[Compre agora e leia](#)



Carol Kinsey Goman

A LINGUAGEM CORPORAL DOS LÍDERES

2ª Edição



"Grande treinamento
para os líderes
globais do futuro!"

Marshall Goldsmith,
conhecido mundialmente
como o guru dos CEOs

A linguagem corporal dos líderes

Kinsey Goman, Carol

9788532648686

304 páginas

[Compre agora e leia](#)

A linguagem corporal é a administração do tempo, do espaço, da aparência, da postura, do gesto, da prosódia vocal, do toque, do cheiro, da expressão facial e do contato visual. A mais recente pesquisa na neurociência e psicologia provou que a linguagem corporal é crucial para a eficácia da liderança - e este livro vai mostrar a você, exatamente, como ela impacta a capacidade dos líderes em negociar, administrar a mudança, estabelecer a confiança, projetar o carisma e promover a colaboração.

[Compre agora e leia](#)



Santo
Agostinho
CONFISSÕES

6ª Edição

Vozes de Bolso

Confissões

Agostinho, Santo

9788532655684

432 páginas

[Compre agora e leia](#)

As Confissões de Santo Agostinho estão entre os textos mais importantes da literatura cristã. Marcadamente espiritual, mas profundamente filosófica e teológica, a obra reflete a travessia pessoal de Agostinho rumo à sua libertação e ao encontro com Deus. É obra referencial na mística cristã, escrita por um dos autores de maior relevância e influência na história cristã e ocidental.

[Compre agora e leia](#)

Pierre Weil e Roland Tompakow

O Corpo Fala

a linguagem silenciosa da comunicação não verbal



74ª Edição

com
350
ilustrações
de
expressão
corporal



EDITORA
VOZES

O Corpo Fala

Weill, Pierre

9788532654595

288 páginas

[Compre agora e leia](#)

O livro tenta desvendar a comunicação não-verbal do corpo humano, primeiramente analisando os princípios subterrâneos que regem e conduzem o corpo. A partir desses princípios aparecem as expressões, gestos e atos corporais que, de modos característicos estilizados ou inovadores, expressam sentimentos, concepções, ou posicionamentos internos. Acompanham 314 ilustrações.

[Compre agora e leia](#)